

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Keberadaan perbankan syariah di tengah-tengah aktivitas perekonomian sebagai alternatif dari perbankan konvensional merupakan suatu hal yang cukup positif. Masyarakat muslim telah mendapatkan solusi atas permasalahan yang terkait dengan fatwa MUI tentang pengharaman bunga bank. Perbankan syariah juga menjanjikan suatu sistem operasional yang lebih adil khususnya yang ada pada sistem *profit loss sharing* (bagi hasil) seperti yang ada pada sistem *Mudharabah* dan sistem *Musyarakah*. Namun di dalam perjalanannya produk pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* ini masih ter-marginalkan (tersisihkan), dan yang muncul ke permukaan adalah produk jual beli '*mark up*' seperti *murabahah* yang tentunya masih dikhawatirkan publik sebagai upaya yang belum maksimal yang dijalankan oleh perbankan syariah. (Muh. Syafi'i Antonio. 2001 : 7)

Pembiayaan *murabahah* sampai saat ini masih merupakan pembiayaan yang dominan dalam perbankan syariah. Hal ini dikarenakan *murabahah* cenderung memiliki resiko yang lebih kecil dan lebih aman bagi para pemegang saham (*shareholder*). Namun masih banyak kalangan yang melihat bahwa Islam tidak berurusan dengan bank dan pasar uang karena sebagian besar umat Islam menganggap bahwa bunga bank haram hukumnya. Hal ini menimbulkan kesimpulan dari sebagian cendekiawan dan ekonom. Mereka beranggapan

pendapatan ini merupakan faktor penghambat laju pembangunan karena banyak kritikan dilontarkan pada bank syariah dalam masalah penetapan *margin* keuntungan. Hal ini dikarenakan produk pembiayaan *murabahah* merupakan produk yang mirip dengan produk pembiayaan kredit bunga *flat* pada bank konvensional. (Ascarya, 2006 : 1)

Penentuan harga merupakan salah satu aspek dalam kegiatan pemasaran. Harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa perbankan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan.

Bagi perbankan terutama bank yang berdasarkan prinsip konvensional, harga adalah bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya iuran, dan biaya-biaya lainnya. Sedangkan harga bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah adalah bagi hasil.

Bagi bank yang berdasarkan prinsip konvensional pengertian harga berdasarkan bunga terdapat 3 macam yaitu harga beli, harga jual, dan biaya yang dibebankan nasabahnya. Harga beli adalah bunga yang diberikan kepada para nasabah yang memiliki simpanan, seperti jasa giro, bunga tabungan, dan bunga deposito, sedangkan harga jual merupakan bunga yang dibebankan kepada penerima kredit. Kemudian biaya ditentukan kepada berbagai jenis jasa yang ditawarkan. (Kasmir, 2004 : 151-152)

Kegiatan finansial bank syariah, setelah menghimpun dana dari masyarakat luas dalam bentuk berbagai simpanan, adalah menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat yang memerlukannya. (Kasmir, 2004 : 91)

Secara umum penyaluran dana dalam perbankan yang menggunakan sistem konvensional adalah pemberian kredit, sedangkan dalam perbankan syariah penyaluran dana dilakukan dengan akad jual beli dan bagi hasil.(Jaih Mubarak, 2004 : 61)

Produk-produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah sebagai kegiatan finansial pada bank syariah termasuk bank btpn syariah pada dasarnya dapat dibagi menjadi 3 bagian besar, yaitu :

- 1) Produk Penghimpun Dana (*funding*);
- 2) Produk Penyaluran Dana (*financing*);
- 3) Produk Jasa (*service*). (Adiwarman Azwar Karim, 2006 : 97)

Salah satu lembaga yang bergerak dibidang bank syariah adalah bank BTPN Syariah yang selanjutnya dalam penelitian ini disebut Bank BTPN Syariah Unit Bisnis Wisma Cikampek.

Bank BTPN Syariah Unit Bisnis Wisma Cikampek ini hanya menggunakan satu produk pembiayaan yaitu pembiayaan *Murabahah*. Pembiayaan *Murabahah* dalam konteks Bank BTPN Syariah Unit Bisnis Wisma Cikampek ini merupakan produk pembiayaan yang bertujuan untuk mengkomodir kebutuhan masyarakat menengah kebawah dalam pemberian pembiayaan modal usaha *mikro* yaitu media *Akad Murabahah*.

Pengertian produk *Murabahah* dalam keputusan tersebut disebutkan bahwa pembiayaan *Murabahah* adalah pembiayaan dengan sistem jual beli dimana Bank BTPN Syariah dapat membantu nasabahnya dengan membiayai pembelian barang yang dibutuhkan untuk modal usaha. Penggunaan *Akad*

Murabahah tersebut dalam perikatan pembiayaan modal usaha di Bank BTPN Syariah Unit Bisnis Wisma Cikampek menetapkan margin 30%, dengan penetapan margin keuntungan *murabahah* yang tinggi, secara tidak langsung akan dapat menyebabkan inflasi yang lebih besar dari pada yang disebabkan oleh suku bunga. Oleh karena itu, perlu dicari format atau formula yang tepat, agar nilai penjualan dengan *murabahah* tidak mengacu pada sikap mengantisipasi kenaikan suku bunga selama masa pembayaran cicilan, karena mengkaitkan margin keuntungan *murabahah* dengan perbankan konvensional, baik di atasnya maupun dibawahnya, tetaplah bukan cara yang baik. Banyak kritikan dilontarkan pada bank syariah dalam masalah penetapan *margin* keuntungan. Hal ini dikarenakan produk pembiayaan *murabahah* merupakan produk yang mirip dengan produk pembiayaan kredit berbunga *flat* pada bank konvensional.

Produk pembiayaan *murabahah* di Bank BTPN Syariah Unit Bisnis Wisma Cikampek untuk mendapatkan keuntungan dari pihak nasabah adalah dengan menentukan *margin* keuntungan. Dalam praktiknya, perbankan syariah dalam menentukan kebijakan harga jual yang diinginkan tidak terlepas dari rujukan (*benchmark*) kepada suku bunga konvensional, tingkat pesaing (*competitor*), dan lain-lain. Sehingga masih terdapat kritikan-kritikan terhadap beberapa praktik yang dilakukan perbankan syariah terutama pada harga jual-beli yang dianggap masih sama dengan kredit pada bank konvensional. Hal ini didasarkan pada kenyataan bahwa proses penentuan jual-beli pada bank syariah menggunakan metode pembebanan bunga yang mengacu pada SBI (Suku Bunga Bank Indonesia) dan prinsip *cost of fund* yang merupakan pikiran utama dalam

perbankan konvensional.(Adiwarman Azwar Karim, 2006 : 152)

Sebaiknya, penetapan harga jual *murabahah* dapat dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang. Dalam menentukan harga penjualan, Rasul secara transparan menjelaskan berapa harga belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan. Cara yang dilakukan oleh Rasulullah ini dapat dipakai sebagai salah satu metode bank syariah dalam menentukan harga jual produk *murabahah*.

Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 Tanggal 1 April 2000 tentang *Murabahah*, ketentuan pertama butir 5 dan 6 menyatakan secara tegas bahwa dalam transaksi *Murabahah* yang diperjualbelikan adalah barang, maka bank syariah harus membeli barang atas nama sendiri dan secara sah sehingga mengetahui secara jelas dan tepat harga perolehan barang yang diperjualbelikan. Dalam melakukan jual beli *Murabahah*, bank syariah sebagai penjual harus memberitahukan secara jujur kepada pembeli (nasabah) harga perolehan barang yaitu harga pokok barang berikut biaya yang diperlukan.(Wiroso, 2005 : cetakan II)

Akad *murabahah* merupakan akad jual beli barang pada harga pokok dengan tambahan keuntungan yang diketahui serta disepakati, akibat transaksi jual beli *murabahah* menyebabkan timbulnya piutang *murabahah*. Karena adanya penangguhan pembayaran ini menimbulkan kesan bahwa pembiayaan *murabahah* tidak berbeda dengan pemberian kredit berbunga oleh bank konvensional. Di dalam *debt financing* (pembiayaan hutang) bank konvensional ada beberapa unsur seperti adanya *pre fixed interest* (bunga) yang ditetapkan di awal peminjaman,

bunga tersebut muncul akibat dari penundaan pembayaran dan wujudnya spekulasi. Kalau dalam konvensional ada *pre-fixed interest*, maka di dalam *murabahah* ada *pre-fixed profit* (suatu penetapan tambahan), dan penambahan itu juga disebabkan karena adanya unsur penundaan pembayaran. Unsur spekulasi terhadap perubahan *base landing rate* (suku bunga) telah dihilangkan dengan memakai *fixed rate* (nilai *mark up* yang tetap).

Penentuan *margin* yang diberikan terkadang lebih besar dari suku bunga konvensional. Hal ini untuk menghindari akibat terjadinya inflasi. Kondisi seperti ini menuntut adanya persepsi yang kurang baik dari masyarakat, bahwa praktik bank syariah tidak ada bedanya dengan bank konvensional. Oleh karenanya menjadi hal yang sangat menarik apabila kita kaji lebih dalam tentang kebijakan yang diberikan bank syariah dalam menentukan harga jual, karena penentuan harga yang dilakukan oleh bank syariah merujuk pada suku bunga konvensional adalah paradigma yang harus segera diluruskan.

Beberapa metode penentuan margin yang sering digunakan adalah, *Cost plus pricing* yaitu penentuan harga yang didasarkan pada harga pokok, biaya tetap (FC) dan biaya *variable* (VC), *Marginal Pricing* yaitu penentuan harga dengan menghitung *marginal cost* di tambah dengan laba yang diinginkan, *Non cost pricing* yaitu harga yang didasarkan kepada mekanisme permintaan dan penawaran, dalam hal ini bank harus mampu menyesuaikan dengan kondisi yang berbentuk di pasar, *BEP* atau *target pricing* yaitu harga ditentukan berdasarkan titik impas, *Cost plus pricing* dengan *mark up* sama seperti dengan *cost pricing*, harga dalam hal ini ditambahkan laba yang diinginkan, *Target return pricing*

adalah penentuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan tingkat return atas besarnya modal yang diinvestasikan. Dikenal dengan *Return on Investment* (ROI), *Perceived-value pricing* adalah penentuan harga dengan tidak menggunakan *variable* harga sebagai dasar harga jual, *Value pricing* adalah kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas, *Demand or value pricing*, harga produk selalu disesuaikan dengan perubahan permintaan konsumen akan produk yang bersangkutan, *Follow the leader*, metode harga produk ditentukan berdasarkan harga produk sejenis yang berlaku di pasar. (Kasmir, 2002 : 43)

Pada system perhitungan margin di Bank BTPN Syariah Unit Bisnis Wisma Cikampek, menggunakan system *annuity in areal*, yang merupakan system perhitungan *margin* dimana porsi margin dihitung dari sisa pokok pembiayaan yang menurun setelah diperhitungkan angsuran pokok.

Uraian diatas secara jelas menunjukkan bahwa salah satu dari rukun *Murabahah* yaitu *Maby* (barang yang akan diperjualbelikan) dan syarat *Murabahah* yaitu untuk barang dagangan, persyaratannya adalah jelas dari segi sifat, jumlah, jenis yang akan ditransaksikan dalam penyerahannya dari penjual ke pembeli harus dapat dilakukan, jelas tidak dapat dipenuhi.

Adapun hasil dari uraian diatas menunjukkan bahwa profit margin pada pembiayaan murabahah di bank BTPN syariah dapat dsimpulkan dalam tabel berikut ini :

Tabel 1.1

Kinerja Keuangan Pembiayaan Murabahah di Bank BTPN Syariah Unit
BisnisWisma Cikampek Bulan Juni-Agustus 2011

Bulan	Nasabah	Biaya	Margin	Jumlah
Juni	197	394.000.000	30%	118.200.000
Juli	213	426.000.000	30%	127.800.000
Agustus	182	364.000.000	30%	109.200.000
Total	592	1.184.000.000	30%	355.200.000

Sumber: data Bank BTPN Syariah Unit Bisnis Wisma Cikampek

Dengan penetapan margin keuntungan Murabahah yang tinggi tersebut di atas, terdapat persamaan dengan peraturan penetapan yang ditetapkan pada Bank Konvensional dikarenakan overhead cost atau biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya memperoleh dana pihak ke-3 cukup tinggi.

Berdasarkan uraian di atas dan mengingat betapa pentingnya suatu proses penetapan *profit margin* pada produk *murabahah* bank syariah, maka dirasa perlu penulis mengadakan penelitian dengan mengambil judul :

”PELAKSANAAN PENETAPAN PROFIT MARGIN PADA PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BANK BTPN SYARIAH UNIT BISNIS WISMA CIKAMPEK “

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana prosedur pembiayaan Murabahah bil Wakalah dan Penentuan Margin di Bank BTPN Syariah Unit Bisnis Wisma Cikampek?

2. Bagaimana tinjauan Fiqh Muamalah terhadap Penentuan Margin pada produk Murabahah di Bank BTPN Syariah Unit Bisnis Wisma Cikampek?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan pembiayaan Murabahah bil Wakalah dan Penentuan Margin di Bank BTPN Syariah Unit Bisnis Wisma Cikampek.
2. Untuk menegetahui bagaimana tinjauan Fiqh Muamalah terhadap Penentuan Margin pada produk Murabahah di Bank BTPN syariah Unit Bisnis Wisma Cikampek.

D. Kerangka Pemikiran

Bentuk-bentuk akad jual-beli yang telah dibahas para ulama dalam fiqh mu'amalah terbilang sangat banyak. Dari sekian banyak itu, ada tiga jenis jual-beli yang telah banyak dikembangkan sebagai sandaran pokok dalam pembiayaan modal kerja dan investasi dalam perbankan syariah, yaitu bai' al-Murabahah, bai as-salam, dan bai' al-istishna. Dan secara khusus, produk yang dihasilkan dari sistem jual-beli dan margin keuntungan adalah bai' al-Murabahah dan al-bai' bi saman ajil.(Warkum Sumitro, 1996 : 112)

Keabsahan operasionalisasi produk bai' al-Murabahah sendiri dalam perbankan syariah masih menjadi bahan perdebatan dikalangan ulama (*kontemporer*). Ada sebagian ulama yang membolehkan, karena merupakan jual-beli sebaliknya, sebagian ulama yang lain melarangnya karena menganggapnya sebagai *bai' al-inah* yang haram hukumnya, jual-beli atas barang yang tidak ada

pada seseorang (*bai'atani fi bai'ah*), atau dianggap sebagai *hilah* untuk mengambil riba.

Abdullah saeed juga mengkritik produk *bai' al-Murabahah* ini. menurutnya, tidak terdapat perbedaan yang substansial antara mark-up dengan bunga (*financing*). Jika hukum Islam membolehkan *bai' al-Murabahah*, mengapa bunga bank konvensional dilarang. (Abdullah Saeed, 1996 : 93)

Akad adalah ikatan kata antara penjual dan pembeli. Jual beli belum dikatakan sah sebelum ijab dan qabul menunjukkan kerelaan masing-masing pihak. Adapun yang menjadi landasan syariah untuk akad secara umum seperti yang tercantum dalam firman Allah QS. Al-Maidah [5]: 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوفُوا بِالْعُقُودِ

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu”. (QS. Al-Maidah [5]: 1)

Sebagaimana akad dinyatakan sah dengan ijab kabul baik lisan maupun tulisan, dengan syarat :

Bahwa kedua belah pihak berjauhan tempat, atau orang yang melakukan akad itu bisu tidak dapat berbicara. Jika mereka berdua berada di satu majlis dan tidak ada halangan berbicara, akad tidak dapat dilakukan dengan tulisan, karena tidak ada penghalang berbicara yang merupakan ekspresi (ungkapan) saling jelas. Kecuali jika terdapat sebab yang hakiki yang tidak dilangsungkannya akad dengan ucapan. Untuk kesempurnaan akad, disyaratkan hendaknya orang yang dituju oleh tulisan itu mau membaca tulisan itu. (Rachmadi Usman, 2009 : 268)

Pembiayaan *murabahah* merupakan bentuk pembiayaan berprinsip jual beli yang pada dasarnya merupakan penjualan dengan keuntungan (*margin*) tertentu yang ditambahkan diatas biaya perolehan, di mana pelunasannya dapat dilakukan secara tunai maupun angsuran.(Yumanita, 2005 : 27)

Murabahah adalah suatu pembiayaan dengan akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, dimana penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.(Muhammad Syafi'I Antonio, 2001 : 101)

Bank-bank Islam mengambil *murabahah* untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada kliennya untuk membeli barang walaupun klien tersebut mungkin tidak memiliki uang tunai untuk membayar. *Murabahah*, sebagaimana digunakan dalam perbankan Islam, ditemukan terutama berdasarkan dua unsur, yaitu yang pertama adalah harga beli dan biaya yang terkait, dan yang kedua adalah kesepakatan berdasarkan *mark-up* (keuntungan). (Abdullah Saeed, 2003 : 138)

Adapun kelebihan kontrak *murabahah* (pembayaran yang ditunda) menurut Saeed adalah sebagai berikut :

- a) Pembeli mengetahui semua biaya yang semestinya, serta mengetahui harga pokok barang dan keuntungan (*mark-up*) yang diartikan sebagai prosentase harga keseluruhan dan ditambah biaya-biayanya.
- b) Subyek penjualan adalah barang atau komoditas.

c) Subyek penjualan hendaknya memiliki penjual dan dimiliki olehnya dan ia hendaknya mampu mengirimkannya kepada pembeli

d) Pembayaran yang ditunda

Bank-bank Islam pada umumnya menggunakan *murabahah* sebagai metode utama pembiayaan, yang merupakan hampir tujuh puluh lima persen dari asetnya. Beberapa alasan diberikan popularitas *murabahah* dalam pelaksanaan investasi perbankan Islam di antaranya :

- a) *Murabahah* adalah mekanisme penanaman modal jangka pendek jika dibandingkan dengan pembiayaan *mudharabah* atau *musyarakah*
- b) *Mark-up* dalam *murabahah* dapat ditetapkan dengan cara menjamin bahwa bank mampu mengembalikan dibandingkan dengan bank-bank yang beroperasi dengan system bunga, di mana bank-bank Islam sangat kompetitif.
- c) *Murabahah* menghindari ketidakpastian yang dilekatkan dengan perolehan usaha berdasarkan system *profit and loss sharing*.
- d) *Murabahah* tidak mengijinkan bank Islam untuk turut campur dalam manajemen bisnis karena bank bukanlah partner dengan klien tetapi hubungan mereka adalah hubungan keditur dengan debitur. (Abdullah Saeed, 2003 : 139)

Dalam melaksanakan suatu akad, terdapat rukun dan syarat sah yang harus dipenuhi. Begitu pula dalam *bai'al-murabahah* terdapat rukun dan syarat yang harus

dipenuhi setiap pembeli dan penjual karena rukun dan syarat *murabahah* bersumber dan diadaptasi dari rukun dan syarat jual beli, dalam pengertian bahwa rukun dan syarat merupakan elemen yang tidak dapat dipisahkan dari suatu kegk'.an atau lembaga, sehingga apabila tidak ada salah satu elemen tersebut maka kegiatan tersebut dinyatakan tidak sah (batal). (Nasrun Haroen, 2007:121).

1. Rukun-rukun *murabahah* menurut jumhur ulama ada 4 rukun: (Ghufroon A. Mas'adi, 2002: 124).

- a. Pihak yang menjual
- b. Pihak yang membeli
- c. Objek jual beli; *Mabu* yaitu barang yang akan diperjualbelikan
- d. Shigat Ijab Qabul yaitu pernyataan timbang terima

Rukun-rukun inilah yang harus diterapkan dalam pelaksanaan *murabahah*.

2. Syarat-syarat *murabahah* adalah :

- a. Pihak yang berakad yaitu *bay"* dan *musytari* harus cakap hukum atau *balig* (dewasa), dan mereka saling meridhai (rela).
- b. Khusus untuk *mabi"* (objek jual beli) persyaratannya adalah harus jelas dari segi spesifikas'nya, jumlah, jenis, sifat yang akan ditransaksikan dan juga tidak termasuk dalam kategori barang haram, barangnya bermanfaat dan jelas penyerahannya, sehingga selamat dari kesamaran riba. Oleh karena itu maka obyek barang harus merupakan hak milik penuh penjual. Mengenai syarat barang ini, para ulama mempunyai pandangan berbeda namun ' pada prinsipnya syarat-syarat barang yang boleh dan sah diperjualbelikan adalah: barang yang halal, orang yang bermanfaat,

barang yang dimiliki, barang yang diserahkan, barang yang dipegang, barang dan harga yang jelas.

- c. Harga dan keuntungan harus disebutkan begitu pula sistem pembayarannya. Semuanya ini dinyatakan di depan sebelum akad resmi (*ijab qabul*) dinyatakan tertulis. Besarnya harga jual dalam *murabahah* adalah harga beli (pokok) ditambah margin keuntungan. *Murabahah* sebagai salah satu produk Bank Syariah, sesuai dengan dasar operasionalnya yakni syariah Islam, maka sudah tentu harus mengikuti tata cara bermuamalah yang benar sesuai dengan asas-asas muamalah (Juhaya S. Praja, 1995:113)

Jika salah satu atau lebih dari keenam aspek diatas tidak terpenuhi, ditinjau dari aspek legalitas syariah maka akad yang dilakukan bisa dianggap cacat hukum.

Dari uraian di atas sejauh analisa sementara penulis terlihat adanya kontradiksi antara teori dan praktek, sehingga legalitas hukumnya masih dipertanyakan dan dipandang perlu dilakukan penelitian untuk analisis lebih lanjut.

E. Langkah-langkah Penelitian

Dalam rangka penulisan skripsi ini, maka penulis menggunakan metode penelitian sebagai berikut:

1. Metode Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode deskriptif, yakni menggambarkan fakta yang terjadi mengenai pelaksanaan akad pembiayaan Murabahah di Bank BTPN Syariah Unit Bisnis Wisma Cikampek. Adapun alasan penggunaan metode ini didasarkan atas pertimbangan bahwa metode ini dinilai mampu

mengungkap, menggali dan menganalisis berbagai fenomena empirik yang terjadi. Karena rangkaian hipotesis yang diteliti merupakan fenomena yang terjadi, sehingga dengan metode ini penulis dituntut untuk dapat mendeskripsikan/memaparkan, menganalisis dan menginterpretasikan data-data dari pengamatan langsung mengenai pelaksanaan akad pembiayaan Murabahah di Bank BTPN Syariah Unit Bisnis Wisma Cikampek.

2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan di Bank BTPN Syariah Cabang Wisma Cikampek. Penentuan lokasi penelitian ini didasarkan pada pertimbangan pertimbangan, yaitu karena Bank Syariah merupakan salah satu lembaga keuangan yang menerapkan hukum syariah.

3. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif, yaitu data yang diperoleh dengan menggunakan teknik observasi, wawancara, serta studi kepustakaan yakni hal-hal yang berkaitan dengan:

- a. Data Prosedur Pembiayaan Murabahah bil Wakalah dan penentuan margin pada produk Pembiayaan Murabahah di Bank BTPN Syariah Unit Bisnis Wisma Cikampek.
- b. Data Tinjauan Fiqh Muamalah terhadap penentuan margin pada produk Murabahah di Bank BTPN Syariah unit Bisnis Wisma Cikampek.

4. Sumber Data

Sumber data yang menjadi rujukan dalam penelitian ini yaitu terdiri dari sumber data primer dan sumber data sekunder.

a. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data utama yang diperoleh secara langsung dari informan yang dapat memberikan keterangan tentang kegiatan penelitian yang dilakukan. Sumber-sumber informasi tersebut didapat dari informan yaitu:

1. Tanti Citra Dewi selaku Manager Sentra sekaligus *Account Officer* Bank BTPN Syariah Unit Bisnis Wisma Cikampek.
2. Noni Garnia selaku Pembina Sentra Bank BTPN Syariah Unit Bisnis Wisma Cikampek.

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data penunjang yang diperoleh dari berbagai referensi sebagai penguat, antara lain didapat dari arsip-arsip, dokumen resmi Bank BTPN Syariah Unit Bisnis Wisma Cikampek serta berbagai sumber literatur lainnya yang berhubungan dengan masalah yang penulis teliti serta buku-buku yang berkaitan dengan permasalahan yang dianalisis dan yang ada relevansinya dengan masalah yang diteliti.

5. Analisis Data

Dalam penelitian ini digunakan beberapa cara untuk mendapatkan data, diantaranya:

a. Observasi

Yaitu tahap pengumpulan data, dimana dalam penelitian ini, penulis melakukan penelitian dengan pengamatan secara langsung terhadap kondisi dan fenomena obyek yang diteliti yaitu tentang pelaksanaan penetapan profit margin pada produk pembiayaan Murabahah di Bank BTPN Syariah Unit Bisnis Wisma Cikampek.

b. Wawancara

Wawancara merupakan suatu bentuk komunikasi verbal yang dimaksudkan untuk mendapatkan data dan informasi yang berhubungan dengan masalah yang diteliti atau merupakan cara pengumpulan data dengan jalan tanya jawab yang dikerjakan dengan sistematis berdasarkan tujuan penelitian dimana dalam penelitian ini adalah tanya jawab tentang pelaksanaan penetapan profit margin di Bank BTPN Syariah Unit Bisnis Wisma Cikampek. Wawancara dilakukan oleh penulis sebagai data tambahan yang betul-betul objektif sehingga akan memperjelas masalah yang sedang diteliti. Adapun wawancara penulis lakukan dengan manager sentra sebagai *Account Officer* dan Pembina sentra sebagai karyawan bagian administrasi pembiayaan untuk mengetahui lebih jauh tentang hal-hal yang akan penulis bahas dalam rumusan masalah.

c. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan merupakan alat pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mencari dan meneliti data-data dan teori-teori dari sumber-

sumber atau buku-buku yang ada relevansinya dengan judul penelitian, dengan cara:

- 1) Mengumpulkan sumber-sumber atau buku-buku yang membahas tentang *murabahah*,
- 2) Menelaah sumber-sumber atau buku-buku yang membahas tentang *murabahah* kaitannya dengan masalah yang diteliti.
- 3) Mengkategorikan teori-teori yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

6. Pengolahan dan Analisis Data

Setelah data-data yang didapat diinventarisir kemudian dipilah-pilah sesuai dengan jenis datanya (sumber data primer dan data sekunder), kemudian data itu dianalisis. Data yang dianalisis adalah data-data yang berkaitan dengan masalah. Data yang sudah terkumpul oleh penulis akan dianalisis dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Dalam pelaksanaannya, penganalisaan dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut:

- a. Inventarisir data, yaitu mengumpulkan dan menelaah seluruh data yang terkumpul dari berbagai sumber, baik sumber primer maupun sekunder.
- b. Klasifikasi data, yaitu mengelompokkan seluruh data ke dalam satuan-.
satuan permasalahan sesuai dengan masalah yang diteliti.
- c. Menghubungkan data dengan teori yang sudah dikemukakan dalam

kerangka pemikiran.

- d. Menganalisa dan mengkomparasikan unsur-unsur dalil yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.
- e. Menarik kesimpulan dari data-data yang dianalisa dan teori-teori dengan memperhatikan rumusan masalah yang telah ditentukan.
- f. Lokasi penelitian, yaitu terdapat permasalahan yang penulis temukan dalam lembaga keuangan.

